

Artículos originales

Cunicultura: Situación actual y perspectivas

Luis Lage Corredoira *

Cualquier intento de análisis de la situación actual del sector cunícola, tiene que pasar necesariamente por la crisis vivida en dicho sector durante el primer semestre del año anterior; una especie de pánico colectivo (producción, comercialización y consumidores) que arrastró consigo la ruina de muchos productores, el cierre de muchas granjas, la disminución del consumo y lo que es más importante, la inseguridad en los principales agentes, productores y mataderos, ya que el producto no acabó de lograr estabilidad comercial. De hecho, durante el presente año hemos sido testigos de varios descensos puntuales en las cotizaciones, que si bien en el conjunto de lo que va de año no han sido significativos, sí son una especie de voz de alarma de que algo sigue fallando: ¿falta de mayor profesionalidad de las partes (productores, mataderos, distribuidores) o falta de una estrategia comercial adecuada?

La depuración sufrida en el sector el año anterior no ha sido ni suficiente ni justa. En el sector de los productores, unos tenían que cerrar, otros han cerrado injustamente, otros interrumpieron temporalmente la actividad. En el de mataderos, ¿cuántos han cerrado?, ¿o es que las crisis las tienen que pagar siempre los mismos?. Quizás éste sea un sector propio de oportunistas, especuladores y chantagistas.

La experiencia vivida con la crisis del conejo no ha sido suficientemente analizada ni aprendida todavía por las partes implicadas.

Producción y precios

Como consecuencia de lo anterior, durante el segundo semestre del año anterior y lo que llevamos del presente, asistimos a un fuerte descenso de la oferta y por consiguiente a

una elevación de precios jamás producida en el sector. Actualmente, quienes consiguen no sin grandes dificultades, sacar al mercado unas producciones regulares, ven una considerable rentabilidad a su actividad. No se cotiza más el producto porque haya aumentado más la demanda, sino porque se ha reducido la oferta y porque quizás haya un pequeño sector de consumidores más estable; no se ha estabilizado la producción ni tampoco ciertas conductas comerciales; con frecuencia se producen fuertes alteraciones en la oferta, importaciones incontroladas, concesiones a la baja en los precios fijados, etc.

En las circunstancias actuales es fácil caer en la tentación de "voy a criar conejos porque valen dinero" o "a ver qué matadero me da más prima", quizás porque nunca hemos ganado dinero, porque no queremos entender nada de lo que significa un negocio más o menos estable, o también porque las partes implicadas, mataderos y productores, todavía no han adoptado una estrategia adecuada e imprescindible en defensa de sus intereses comerciales.

De todas formas, de un año a esta parte, algunas cosas vienen cambiando. Quiero referirme a dos hechos que de alguna forma han cambiado un poco el panorama comercial, pero que en el futuro más inmediato debería tener la suficiente consideración entre productores, mataderos y distribuidores, ya que ello iría en beneficio del conjunto del sector. Me refiero a la Campaña de Promoción a través de TVE a finales de año, y que cuando menos, viene a indicarnos que se pueden hacer ciertas cosas en beneficio del sector.

Por otra parte, aunque parecería imposible, durante el presente año se ha comenzado

* Dirección del autor: Marqués de Cerralbo, s/n bajo. 42004 Soria

a hacer Contratos Homologados de compra-venta. Actualmente hay una docena de contratos sobre unos 20.000 conejos semanales. Este hecho debe ser suficientemente considerado entre productores y mataderos ya que dada la inmediatez de la entrada en el Mercado Unico Europeo, es urgente entrar en una dinámica de acuerdos profesionales entre las partes. Ello permitiría, entre otras cosas, regular mejor la oferta y demanda, mayor rentabilidad para el producto y cierto control sobre algunos hechos desestabilizadores del mercado.

Perspectivas

El desequilibrio actualmente existente entre oferta y demanda y las casi 1.000 Tm anuales de importaciones, son dos hechos muy a tener en cuenta de cara a la ordenación del sector en el futuro más inmediato. Si a esto añadimos que se ha perdido un cierto número de consumidores y que se están ampliando e instalando nuevas explotaciones, ese futuro es ciertamente preocupante: ¿Por qué?. Sencillamente porque ante la apertura de fronteras, las importaciones, las nuevas producciones nacionales y la escasa fluidez del consumo, la actual bonanza económica no durará demasiado tiempo. Algo hay que hacer entre todos para que la actividad del sector cunícola no vuelva a ser para productores una actividad de supervivencia y para los mataderos y distribuidores un simple intercambio de dinero.

Este sector necesita alicientes, que permitan afrontar la competitividad con la obtención de los márgenes de beneficio suficientes.

Desde mi personal punto de vista fundado en el conocimiento que tengo del sector, las partes implicadas, productores, mataderos y quizás también distribuidores, deben plantearse seria y urgentemente tres objetivos fundamentales:

- 1º. Concentración de oferta, que permita:
 - Reducir costos de producción y distribución.
 - Acceso al mercado con mayores posibilidades de competitividad.
 - Regulación de posibles excedentes.
- 2º. Estrategia comercial, que permita:
 - Mejor elaboración del producto y variedad en su presentación.
 - Definición del prototipo de consumidor.
 - Selección del punto de venta.
 - Adquisición de una mayor y cualificada cuota de mercado.
- 3ª. Campaña de promoción que permita:
 - Identificación clara del producto.
 - Potenciación de ese producto a través del punto de venta.
 - Consecución de un mercado propio y estable.
 - Introducción de "marcas".

La concentración de criterios y esfuerzos en torno a estos tres objetivos permitiría una mejor distribución de los diferentes recursos económicos, bien del propio sector, bien de las diferentes Administraciones públicas.

Ya para terminar, y a modo de resumen, diría que la situación actual del sector se puede calificar de "rentable pero engañosa" y la perspectiva de futuro es preocupante si no se modifica la actual estructura de producción y comercialización. □

